

Schneller verkaufen – worauf kommt es an?

Wer seine Immobilie verkaufen möchte, muss immer etwas Geduld mitbringen – zwischen 4 und 9 Monate sind als normale Verkaufsdauer einzuplanen. Doch an welchen Schrauben kann man drehen, damit der Verkauf schneller geht?

Zustand

Der Zustand des zu verkaufenden Objekts ist von großer Bedeutung: je besser der Zustand, desto schneller findet sich ein Käufer. Ist eine Wohnung oder ein Haus nicht bezugsfertig, oder muss erst grundsaniert werden, so kann es dauern, bis sich Käufer finden, die die Mittel und die Zeit haben, sich darum zu kümmern. Zudem ist eine hohe Energieeffizienz des Objekts von Vorteil für einen schnelleren Verkauf.

Lage

Ein leider schwer beeinflussbarer Faktor ist die Lage des Objekts. Ob Haus oder Eigentumswohnung: Objekte in beliebten und großen Städten verkaufen sich im Durchschnitt innerhalb von 4,8 Monaten. In ländlicheren Regionen liegt die durchschnittliche Verkaufsdauer für ähnliche Objekte bei 5,5 Monaten.

Auch das direkte Umfeld, die sogenannte Mikrolage, beeinflusst die Dauer des Verkaufs. So ist ein Objekt mit guter Verkehrsanbindung und mit Supermärkten, Schulen, Kitas und Ärzten in der näheren Umgebung weitaus schneller zu verkaufen.

Preis

Ein marktangemessener Preis ist ausschlaggebend für den schnellen und erfolgreichen Verkauf einer Immobilie. Setzt man den Preis zu hoch an, wird es schwierig sein, Interessenten zu finden. Aber auch ein allzu günstiger Preis oder eine Senkung des Preises im Nachhinein könnten potenzielle Käufer abschrecken. Diese befürchten dann Mängel und Nachteile der Immobilie und werden misstrauisch, so dass sich auch hier der Verkaufsprozess länger hinziehen kann.

Präsentation

Ob auf Fotos oder beim Besichtigungstermin vor Ort: eine vorteilhafte Präsentation der Immobilie wird den Kaufprozess beschleunigen. Nehmen sie sich Zeit, Fotos Ihres Objekts bei guten Lichtverhältnissen zu machen, und zeigen sie die besten Seiten Ihrer Immobilie. Zu einer Besichtigung stellen Sie sicher, dass alles sauber und aufgeräumt ist – so können Interessenten einen akkuraten und vorteilhaften Eindruck der Immobilie bekommen.

Wenn Sie sicher gehen wollen, dass Ihre Immobilie so schnell und effektiv wie möglich verkauft wird, heißt es Experten zu fragen.

Kontaktieren Sie uns! Wir beraten Sie gerne.